CASH

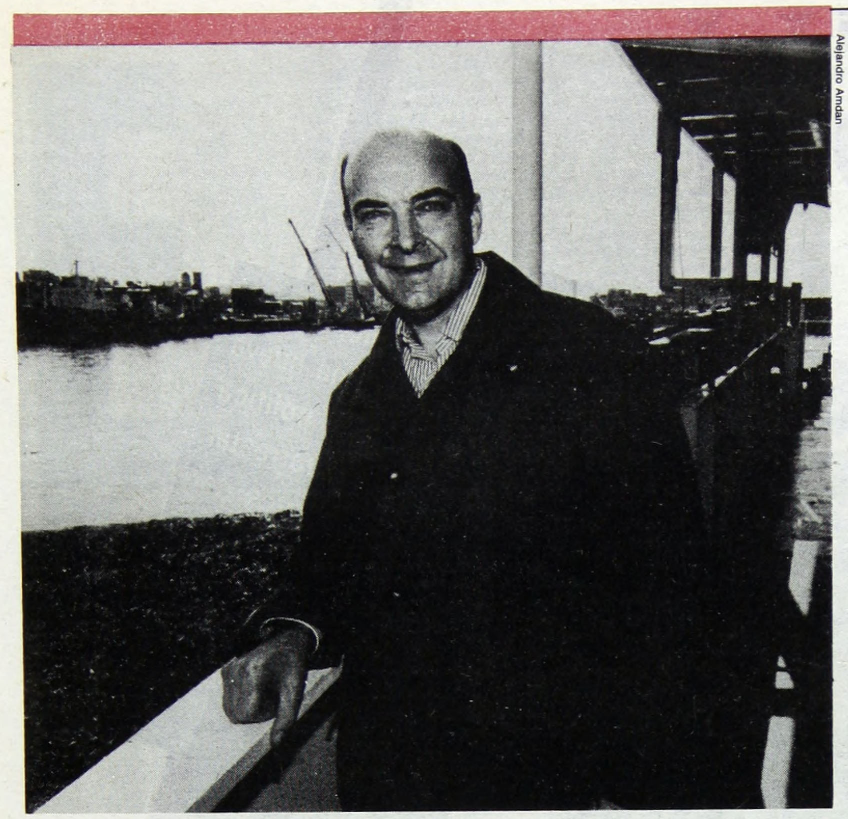
Suplemento económico de Página/12
Domingo 19 de julio de 1992 - Año 3 - Nº 117

Alejandro Amdan

Cavallo prepara medidas y una nueva estrategia política para contrarrestar las crecientes demandas sociales y los peligros que se derivan del agotamiento de la reactivación.

SE INICIA OTRA FASE DEL PLAN DE CONVERTIBILIDAD

SEGUNDAS PARTES


Alejandro Amdan

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Convencido de que se acabó la etapa fácil del programa, el equipo económico está diseñando la estrategia política y un conjunto de medidas que conformarán la fase II del Plan de Convertibilidad. Si bien, a diferencia de lo que ocurrió con el Austral II, el B&B II y el Erman II, la gestación de esta segunda parte no contempla modificaciones en variables macroeconómicas claves como tipo de cambio y tarifas, la batería en estudio incluye cambios importantes en la relación fiscal entre Nación y provincias, una serie de incentivos globales y sectoriales a la inversión productiva y una ofensiva para resistir las crecientes demandas sociales por mayor gasto público.

Los analistas económicos coinciden en que la luna de miel del plan ya terminó. Daniel Artana, de FIEL opinó que "el plan económico enfrenta una etapa más difícil que la que estuvimos acostumbrados hasta ahora". Miguel Angel Broda señaló que "estamos empezando una etapa de muchísimo más riesgo". La consultora CEdEI habla en su último informe del "comienzo de una fase contractiva" y, sin agotar la lista, Carlos Melconian y Rodolfo Santángelo de M&S plantean en la última entrega semanal a sus clientes que "se viene la etapa dura del ajuste". Como se ve, hay por lo menos un acuerdo semántico acerca de que la Convertibilidad entre en un nuevo período. Y Cavallo está pensando en retomar la iniciativa.

Está obligado a hacerlo. Luego de quince meses de relativa calma, en unas pocas semanas el Gobierno recibió una andanada de reclamos provenientes de distintos flancos, lo que sumado a las dificultades propias de la evolución del plan, impuso la necesidad de poner fin a una etapa y dar comienzo a la siguiente.

Círculo roto

Hasta mediados de año el programa generó un círculo virtuoso en el que todos los elementos se retroalimentaban positivamente. El dólar fijo respaldado por cuantiosas reservas provocó un shock de estabilización que dio lugar a los dos fenómenos característicos de lo que fue la primera fase: un impresionante flujo de ingreso de capitales al circuito financiero formal (tanto de ahorristas extranjeros como de argentinos que habían fugado divisas o las mantenían en el colchón) y la reaparición del crédito.

La disponibilidad del crédito y la recuperación inicial en el poder adquisitivo de los salarios como con-

---

MERCOSUR

EL TIEMPO VUELA

En la Cumbre realizada en Las Leñas a fines de junio, los cuatro países miembros acordaron un apretadísimo cronograma de medidas para poder llegar al 1º de enero de 1995 en condiciones de constituir el mercado común. Hay alto riesgo de incumplimiento de plazos y problemas muy difíciles de resolver, entre los que se destaca la coordinación de las políticas macroeconómicas de la Argentina y Brasil.

(Por Adrián Makuc*) La decisión política de constituir un Mercado Común del Cono Sur se concretó en el Tratado de Asunción, firmado el 26-3-91 por los presidentes de la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Ratificado por los parlamentos nacionales, se inscribió en el marco jurídico de la ALADI y entró en vigencia en noviembre de 1991. Así, se puso en marcha un proceso de desgravación arancelaria, lineal y automático, que finalizará el 31-12-94 con la eliminación de aranceles y de toda traba no arancelaria al intercambio de bienes entre los cuatro países.

Los instrumentos creados por el Tratado para lograr el mercado común, como son la coordinación de políticas macroeconómicas, el arancel externo común frente a terceros países y los acuerdos sectoriales, *dependen* totalmente de la adopción de medidas que exigen gran voluntad política y compromisos económicos nacionales. Su cumplimiento está altamente influenciado por las circunstancias individuales de las economías de los cuatro países y, en particular, de la situación de los dos socios mayores, la Argentina y Brasil.

La convergencia de políticas requerida por el objetivo del mercado común se facilita si las coyunturas económicas y los programas aplicados por los países se asemejan en su fundamento y naturaleza básicos. Por el contrario, esta convergencia puede verse imposibilitada en la práctica, si las medidas de política económica nacionales difieren y se contraponen con la coordinación y armonización impescindibles para el mercado común. En el extremo, esto puede suceder aunque la voluntad política de construir el mercado común se mantenga incólume.

Por esta razón, la evolución de las economías de la Argentina y Brasil actúa como condicionante del proceso de integración que se inició en 1986 con el acuerdo bilateral y, posteriormente, fue acelerado en 1990 y ampliado en 1991 con la incorporación de Paraguay y Uruguay.

La aceleración de 1990 y la posterior ampliación, fueron impulsadas por las nuevas autoridades de la Argentina y Brasil. Entonces, ambos enfrentaban coyunturas económicas profundamente afectadas por el fracaso de procesos de ajuste, altas tasas de inflación, déficit fiscales descontrolados y compromisos externos de futuro incierto en su relación con el FMI y los bancos privados

La Argentina atravesó dos estallidos inflacionarios antes de poder estabilizar su economía en 1991, apostando todo a la fijación del tipo de cambio y nueva moneda, a una profunda reforma fiscal para equilibrar su presupuesto y a un extenso programa de privatizaciones con el que cumplir los compromisos externos.

Brasil inició 1990 con un programa de confiscación-congelamiento de depósitos bancarios de particulares, control de precios, restricciones a los pagos externos y un intento de ajuste fiscal. El fracaso del programa llevó a su reversión a partir de mayo 1991, cuando se ponen en vigencia los lineamientos de un ajuste estructural similar al argentino, pero diferente en su propuesta frente a los compromisos internacionales.

La evolución del comercio exterior de ambos países y las características de los acuerdos definidos por ambos con organismos internacionales y bancos acreedores, marcan las diferencias: el tratamiento del tipo de cambio, la política de exportaciones, los instrumentos de política industrial activa y el aliento a la producción agrícola en el Brasil conviven con un papel concreto del Estado en la promoción de competitividad, calidad y productividad. La forma de llegar a un compromiso de reestructurar sus deudas externas con los bancos acreedores en el marco del Plan Brady resume esta divergencia: Brasil utiliza sus divisas "comerciales"; la Argentina está obligada a obtener superávit fiscales cada vez mayores.

Automaticidad versus compromisos negociados

La automaticidad del programa de desgravación arancelaria, que se cumple inexorablemente, exigía que, a más de un año de iniciado el proceso MERCOSUR se implementara un compromiso equivalente en materia de coordinación y armonización de políticas macroeconómicas. Por ello, las autoridades de los cuatro países prepararon un inventario de medidas a adoptar con vistas a poner en vigencia un mercado común el 1-1-95: se definieron poco más de un centenar de temas a resolver de aquí al 31-12-94 y las correspondientes tareas y plazos a cumplir. Esto constituye el ya famoso Cronograma de medidas acordado en la reunión del Consejo Mercado Común celebrada en Las Leñas, a fines de junio, con presencia de los presidentes de los cuatro países.

La existencia del Cronograma habla por sí misma de su enorme importancia como ratificación de la voluntad política de construir un mercado común. Sin embargo, no es suficiente garantía de que se eliminen las divergencias señaladas entre los dos socios mayores del MERCOSUR.

En este contexto una de las cuestiones centrales es el Arancel Externo Común (AEC). De contar con él el 1-1-95 podría establecerse una unión aduanera de los cuatro países. A tal fin, el cronograma exige una definición del AEC para marzo de 1993, y esta decisión será la señal más clara de la marcha del proceso de integración. Un acuerdo respecto del nivel de apertura-protección arancelaria, será determinante de la posición frente al mundo y de las intenciones de promover la competitividad de la producción propia. Con el AEC vigente, ningún país podrá modificar *unilateralmente* sus aranceles de importación frente al exterior y *todos* deberán aceptar el nuevo status de sus relaciones comerciales externas.

En este sentido, uno de los hechos principales radica en la aparición de MERCOSUR como entidad comercial frente a los restantes países de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). En efecto, esto altera las preferencias comerciales que se mantendrán a partir del 1-1-95 entre MERCOSUR y los demás países. En base al AEC, el MERCOSUR deberá renegociar los acuerdos bilaterales que cada país había firmado en el marco de la ALADI, con Chile, Colombia, Venezuela, México, Perú y Ecuador. Para definir la naturaleza de esta renegociación, los países del MERCOSUR se reunieron en San Pablo, Brasil, esta semana (13-15 de julio).

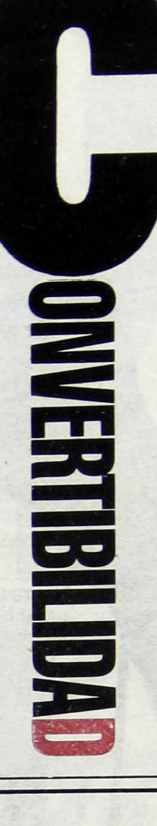
Cronograma de medidas: la concentración de decisiones en 1994

Es importante llamar la atención sobre un aspecto fundamental del Cronograma aprobado en Las Leñas. Surge en primer plano la problemática de las Cuestiones Institucionales y la decisión de los países miembros de MERCOSUR de resignar derechos soberanos en beneficio de estructuras supranacionales. Este compromiso se torna determinante para la feliz conclusión de las tareas previstas en el Cronograma, puesto que todas ellas deben implementarse a nivel de las legislaciones nacionales para poder entrar en vigencia el 1-1-95. La definición de todos los compromisos entre el primero y segundo semestre de 1994 debe preverse anticipadamente y es imprescindible comenzar a *trabajar ya* con vistas a ese horizonte. Faltan sólo diecisiete meses para el año 1994 y el tiempo vuela.

Este llamado de atención se basa en la experiencia ya acumulada respecto de la demora en la transformación de decisiones del MERCOSUR en normas legales de cada uno de los países y en lo ocurrido en procesos de integración de la Comunidad Europea. En caso de no avanzarse antes de llegar a 1994, los doce meses previos al 1-1-95 pueden convertirse en un caos organizado de reuniones permanentes, urgencias imposibles y complicaciones infinitas.

** Consultor de Comercio Exterior.*





secuencia de la reducción en las tasas de inflación, desataron un boom de consumo que ocasionó un fuerte proceso de reactivación productiva, en particular por medio de una mayor utilización de la capacidad instalada.

A su vez, el salto en el nivel de actividad amplió considerablemente la base imponible, lo que juntamente con una mayor presión tributaria (especialmente a través del incremento en la alícuota del IVA), el avance en la lucha contra la evasión y el resultado de las privatizaciones, fueron fortaleciendo el superávit fiscal e inyectando credibilidad acerca de la lógica básica del programa.

Además, la evolución favorable de los números le sirvió al Gobierno para que la política jugase a su favor. La gente priorizaba los beneficios de la estabilidad en materia de mayor empleo y capacidad de gasto, y los empresarios compensaban los dolores de cabeza del dólar barato y la apertura con las ganancias de productividad, con mayores ventas y, en el caso de los grandes grupos, con la apropiación de empresas y negocios públicos. Por su parte, los sindicatos no tenían plafond alguno para defender posiciones.

Pero el círculo virtuoso se rompió. Con salarios congelados o en retroceso y una saturación en el margen de endeudamiento, el consumo se estancó en algunos sectores y comenzó a caer en varios, reversión que naturalmente se vio reflejada en la producción, aunque en menor magnitud. Cifras provisorias que maneja Economía indican que en junio todavía hubo un levísimo aumento en relación a mayo, aunque el consumo de energía eléctrica disminuyó un poquito. De todas maneras, en el mejor de los casos se ha llegado a una meseta productiva, con lo que se cortó la cadena positiva entre nivel de actividad y recaudación tributaria.

Para colmo, y luego de quince meses de virtual anestesia, en forma simultánea la sociedad comenzó a exigir algo más que estabilidad, aumentando la conflictividad laboral en el sector privado y reclamando del Estado mejores servicios (la educación es el caso sobresaliente) y remuneraciones más altas para docentes, empleados públicos y jubilados.

Tan pronto todo eso quedó en evidencia, sindicatos y empresarios salieron de su letargo. Los primeros, con una amenaza de paro que les sirvió para reabrir desde una posición de fuerza la discusión sobre el cambio en el régimen de obras sociales, y el poder económico, con presiones para que, de una u otra manera, le aflojen la pinza de la apertura con atraso cambiario.

La hora de la verdad

Aunque en los incontables reportajes y declaraciones públicas de la última semana Cavallo se empeñó en aparentar despreocupación y en dar señales de que no habrá novedades, el equipo económico está elaborando por instrucción suya una serie de medidas y estrategias.

El primer grupo apunta a inducir un proceso de inversión y demuestra que, luego de mantener una falsa ilusión acerca de que la estabilidad por sí sola iba a generarlo, la gente de Cavallo cambió de idea. Verificaron que la incorporación de capital que hubo hasta ahora se orientó casi exclusivamente al mercado doméstico, y temen que el freno en la reactivación neutralice esa tendencia. Es por eso que:

- En la primera semana de agosto se conocerá un paquete de incentivos a la inversión que, entre otras cosas, incluirá la creación de un organismo institucional de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.
- No habrá modificación en la paridad cambiaria, pero se buscará elevar el tipo de cambio real efectivo mediante políticas aún no definidas que se decidirán una vez que Economía cuente con una serie de estudios sobre competitividad industrial que contrató con diversos institutos de investigación usando líneas de crédito internacionales.
- La banca oficial retomará un rol más activo en el financiamiento al sector productivo.

La otra parte del paquete es más que nada una estrategia política y de negociación para contrarrestar el creciente malestar y la multiplicación de reclamos sociales.

- En los próximos días Economía difundirá información detallada y comparada sobre el gasto social en distintos rubros con la intención de demostrar que la situación no es tan mala como cree la mayoría.
- Se insistirá por todos los medios posibles en que la Tesorería nacional no incrementará su gasto más allá de lo que le permita el compromiso de obtener el superávit fiscal para pagar la deuda.
- Siguiendo lo ya hecho con las escuelas y el sistema jubilatorio, el gobierno nacional tratará de trasladar la discusión sobre el gasto social al ámbito de las provincias, ya sea para que éstas lo financien o para que directamente se hagan cargo de los servicios. Se machacará con el argumento de que los recursos coparticipables que reciben han crecido mucho.

A menos que haya alguna carta escondida en la manga, no parecen ser medidas que garanticen que la fase II de la Convertibilidad vaya a funcionar tan aceitadamente como la primera.



CON LUPA

BAESA

Buenos Aires Embotelladora S.A. (BAESA) se hizo famosa hace poco, cuando decidió abrir su capital al público a través de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Se trata de la mayor embotelladora de la línea de PepsiCo en la Argentina. BAESA, junto con sus filiales, empleaba a fines de marzo a 1770 personas y entregó 55 millones de cajones de gaseosas en 1991 en la Capital y Gran Buenos Aires. De esta manera, sus ventas, incluyendo Pepsi-Cola y Seven-Up, representaron casi una tercera parte del mercado de gaseosas sin alcohol en el área.

Los negocios de BAESA no lo serían tanto de haber continuado el control de precios vigente hasta 1989. Desde entonces, los precios de fábrica de las bebidas gaseosas y no alcohólicas treparon sin cesar —como lo muestra el gráfico—, por encima del nivel general de los precios mayoristas. Si se compara con el año 1988, estos precios se elevaron recientemente hasta alrededor de un 80 por ciento más en términos reales.

Durante el mismo período, los precios del azúcar cayeron un 60 por ciento en moneda constante. Entre el azúcar y la fructosa inciden en un 28 por ciento en el costo de la materia prima utilizada en la receta global. Esta brecha sustancial en la evolución de los precios entre insumos y productos hace mucho más atractivo el rubro en que se desenvuelve la firma. A su vez, éste viene tomando mayor envergadura por una demanda creciente de parte del público consumidor de bebidas sin alcohol.

Por otro lado, las franquicias con PepsiCo obligan a BAESA a comprar el concentrado de la línea Pepsi a su filial Pepsi-Cola Argentina. Su costo oscila en un 56 por ciento del total de materias primas y el precio se fija como porcentaje de los precios promedio para el producto embotellado.

El control de la compañía está en manos de la Argentine Bottling Associates, una filial de la Puerto Rico Plastics Company. Sus principales accionistas son los señores Charles H. Beach y Michael Gerrits, desempeñándose el primero como presidente del directorio de BAESA y también de la Puerto Rico Plastics. Con prolijidad de Primer Mundo, la empresa se encargó de dar a publicidad que el señor Beach fue multado en conexión con una investigación federal acerca de presuntos acuerdos para la fijación de precios entre Coca y Pepsi en el estado de Virginia.

LIBERTAD DE PRECIOS PARA LA GENERACION DE PEPSI

INDICES BASE 1988 = 100

200 · 160 · 120 · 80 · 40 · 0

1988 · 1989 · 1990 · 1991 · 1992

PRECIOS DEFLACTADOS POR I.P.M. - N.G.

GASEOSAS Y NO ALCOHOLICAS · AZUCAR

Fuente: INDEC y elaboración propia.

EN EL BOLSILLO

Días fríos, agua caliente

En pleno invierno es un placer cambiar el calefón o el termotanque por uno que brinde duchas más calientes. Al recorrer los negocios de artículos para el hogar se puede ver que ninguno pone en vidriera todos los datos exigidos por la Secretaría de Comercio: precio contado, precio total financiado, monto de las cuotas, precio con tarjeta, y tasa de interés mensual para financiación.

El Longvie de 110 litros cuesta 285 dólares de contado o 12 cuotas de 31 en Bossi (Talcahuano 474). El mismo, en Ozores (Uruguay 562), sale 260 pesos de contado y 287 con tarjeta, o seis cuotas de 52, o diez de 33. Y 340 en Garbarino (Uruguay 552).

El Rheem de 120 litros cuesta 351 dólares en Kanatú (Coronel Díaz y Santa Fe). También puede pagarse en seis cuotas de 82. En Scioli (Santa Fe y Salguero), en cambio, vale 378 financiado y 340 al contado.

El Longvie de 50 litros, por su parte, cuesta 231 pesos en Garbarino.

En Scioli tienen el Orbis de 85 litros: lo venden con un anticipo de 110 dólares y seis cuotas de 43, lo que da un total financiado (TF) de 366. Por el Frigidaire de 75 litros hay que abonar un anticipo de 64 y seis pagos de 25 (TF 214).

Calefones es mucho más difícil de encontrar: no todos los negocios los tienen en stock. Ozores ofrece el Longvie de 12 litros a 190 dólares contado, o 210 con tarjeta, o doce cuotas de 21. El Orbis de 15 litros vale 272 al contado o 301 con tarjeta, o seis cuotas de 55. Este mismo, en Scioli, se paga con un anticipo de 101 dólares y seis cuotas de 41. El de 12 litros, anticipo de 94 y seis pagos de 36.



ESTACIONAR EN EL CENTRO

Cocheras por hora

	mayo '91	set. '91	junio '92
Rivadavia 631(C)	2,00	2,50	2,50
Rivadavia 690 (C)	2,28	2,28	2,60
Sarmiento 1358 (C)	1,80	2,00	2,30
Corrientes 1158 (C)	1,70	1,90	2,50
Sarmiento 1265 (D)	1,00	1,20	1,50
Sarmiento 1245 (C)	1,20	1,50	2,00
Sarmiento 1215 (D)	1,50	1,60	2,00
Perón 1144 (D)	1,50	2,00	2,00
Lavalle 1153 (C)	1,60	1,80	2,00
Cerrito 176 (C)	1,50	1,80	2,00
Ficha parquímetro	0,92	0,92	0,92
Estac. Munic. 9 de Julio (D)	1,20	1,20	1,20

(C) Cubierta
(D) Descubierta

PREPAGAS

UN S

A la sombra del deterioro de las obras sociales y del colapso del hospital público, la salud se ha ido privatizando. Ya hay 230 empresas de medicina prepaga que facturan casi 2000 millones de dólares anuales. Las líderes se están convirtiendo en megacompañías para aprovechar la desregulación del sistema de obras sociales, y todo indica que el mercado quedará muy concentrado.

(Por Pablo Ferreira) En contraste con la anemia del hospital público y el colapso de las obras sociales, las empresas de medicina prepaga gozan de envidiable salud. Dos millones y medio de argentinos de medianos y altos ingresos se han dejado seducir por un sistema que ya integran 230 compañías, entre las que figuran un puñado que está consolidando su dominio en vísperas del gran negocio que les espera con la proyectada desregulación del aporte obligatorio. En función de eso las grandes están realizando cuantiosas inversiones que apuntan a lograr una integración horizontal: por ejemplo, el grupo Medicus junto con CIM se quedaron con el Sanatorio Otamendi, y Galeno en sociedad con Omint construyó hace poco el Sanatorio de la Trinidad. Son dos casos típicos de una estrategia orientada hacia la formación de megacompañías, que tiende a concentrar mucho más un mercado que mueve anualmente casi 2000 millones de dólares, en el que la docena de firmas tops acapara un tercio de los afiliados y una proporción algo mayor de la facturación.

En distinta medida, y con euforia o cautela, lo cierto es que la mayoría se prepara para el festín del cambio de régimen de obras sociales —la denominada Ley Giordano— con que las tentó el Gobierno. Si se aprueba el proyecto habrá quedado atrás el cautiverio sindical de millones de trabajadores, y lo que nacerá es un mercado adicional de 3500 millones de dólares por año.

De la bicicleta al ajuste

Desde aquellas tímidas empresas de medicina prepaga de los años 60 hasta las actuales, que son capaces de trasplantar un hombre de su propio riñón a la Secretaría de Salud, han mediado dos décadas bien diferenciadas. Si la del 70 fue de consolidación del sistema y origen de casi todas las que hoy están peleando el liderazgo, la siguiente fue testigo de una masiva proliferación en consonancia con los cambios sociales de la dictadura y sus Chicago boys. En ese

EL FIN DEL

"¡Esto es el futuro!", se entusiasma ante CASH Marcelo Flores, vicepresidente del prepago Centro Médico Buenos Ayres: "Lograr el sueño de dar servicios a un millón de personas. Es un desafío fascinante". Aunque no todos comparten tan franco optimismo, es una muestra del estado de ánimo de los privados frente al proyectado régimen de desregulación de las obras sociales que, de ser aprobado, les abrirá un mercado hasta hoy cautivo de 17 millones y medio de trabajadores.

La propuesta encaja con precisión en la política oficial de sanear las cuentas (y cumplir con los acreedores externos), controlar los fondos que los gremios usaban discrecionalmente (sin garantía de que lo hagan mejor) y distribuir solidariamente la pobreza de las prestaciones de salud, ancladas por salarios decrecientes y altos niveles de desocupación. Al mismo tiempo, a las prepagas les viene como anillo al dedo, precipitando la transformación de un sector ávido de importantes dosis de oxígeno. Los empresarios se vienen preparando para esta oportunidad desde hace tiempo, pues si bien el proyecto empezó a cristalizarse a comienzos de año, la idea quedó instalada desde que la alianza gubernamental tomó la posta democrática.

El proyecto, que incorpora obligatoriamente a los trabajadores activos, los pasivos y autónomos afiliados al sistema nacional de previsión social y los desempleados regulados por la Ley 24.013, contiene tres aspectos medulares en relación con sus beneficiarios:

• La libertad de elegir entre obras sociales a los nueve meses de sancionada la ley, que se extiende a los prepagos al año y medio (se contempla un período menor en este caso).

• La redistribución de los ingresos del sistema en forma solidaria, de modo que todos contarán, independientemente de sus ingresos, con una idéntica cuota mensual (estimada pro-

CON LUPA

BAESA

Buenos Aires Embotelladora S.A. (BAESA) se hizo famosa hace poco, cuando decidió abrir su capital al público a través de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Se trata de la mayor embotelladora de la línea de PepsiCo en la Argentina. BAESA, junto con sus filiales, empleaba a fines de marzo a 1770 personas y entregó 55 millones de cajones de gaseosas en 1991 en la Capital y Gran Buenos Aires. De esta manera, sus ventas, incluyendo Pepsi-Cola y Seven-Up, representaron casi una tercera parte del mercado de gaseosas sin alcohol en el área.

Los negocios de BAESA no lo serían tanto de haber continuado el control de precios vigente hasta 1989. Desde entonces, los precios de fábrica de las bebidas gaseosas y no alcohólicas treparon sin cesar —como lo muestra el gráfico—, por encima del nivel general de los precios mayoristas. Si se compara con el año 1988, estos precios se elevaron recientemente hasta alrededor de un 80 por ciento más en términos reales.

Durante el mismo período, los precios del azúcar cayeron un 60 por ciento en moneda constante. Entre el azúcar y la fructosa inciden en un 28 por ciento en el costo de la materia prima utilizada en la receta global. Esta brecha sustancial en la evolución de los precios entre insumos y productos hace mucho más atractivo el rubro en que se desenvuelve la firma. A su vez, éste viene tomando mayor envergadura por una demanda creciente de parte del público consumidor de bebidas sin alcohol.

Por otro lado, las franquicias con PepsiCo obligan a BAESA a comprar el concentrado de la línea Pepsi a su filial Pepsi-Cola Argentina. Su costo oscila en un 56 por ciento del total de materias primas y el precio se fija como porcentaje de los precios promedio para el producto embotellado.

El control de la compañía está en manos de la Argentine Bottling Associates, una filial de la Puerto Rico Plastics Company. Sus principales accionistas son los señores Charles H. Beach y Michael Gerrits, desempeñándose el primero como presidente del directorio de BAESA y también de la Puerto Rico Plastics. Con prolijidad de Primer Mundo, la empresa se encargó de dar a publicidad que el señor Beach fue multado en conexión con una investigación federal acerca de presuntos acuerdos para la fijación de precios entre Coca y Pepsi en el estado de Virginia.

LIBERTAD DE PRECIOS PARA LA GENERACION DE PEPSI

PRECIOS DEFLACTADOS POR I.P.M. - N.G.

GASEOSAS Y NO ALCOHOLICAS — AZUCAR

Fuente: INDEC y elaboración propia.

EN EL BOLSILLO

Días fríos, agua caliente

En pleno invierno es un placer cambiar el calefón o el termotanque por uno que brinde duchas más calientes. Al recorrer los negocios de artículos para el hogar se puede ver que ninguno pone en vidriera todos los datos exigidos por la Secretaría de Comercio: precio contado, precio total financiado, monto de las cuotas, precio con tarjeta, y tasa de interés mensual para financiación.

El Longvie de 110 litros cuesta 285 dólares de contado o 12 cuotas de 31 en Bossi (Talcahuano 474). El mismo, en Ozores (Uruguay 562), sale 260 pesos de contado y 287 con tarjeta, o seis cuotas de 52, o diez de 33. Y 340 en Garbarino (Uruguay 552).

El Rheem de 120 litros cuesta 351 dólares en Kanatú (Coronel Díaz y Santa Fe). También puede pagarse en seis cuotas de 82. En Scioli (Santa Fe y Salguero), en cambio, vale 378 financiado y 340 al contado.

El Longvie de 50 litros, por su parte, cuesta 231 pesos en Garbarino.

En Scioli tienen el Orbis de 85 litros: lo venden con un anticipo de 110 dólares y seis cuotas de 43, lo que da un total financiado (TF) de 366. Por el Frigidaire de 75 litros hay que abonar un anticipo de 64 y seis pagos de 25 (TF 214).

Calefones es mucho más difícil de encontrar: no todos los negocios los tienen en stock. Ozores ofrece el Longvie de 12 litros a 190 dólares contado, o 210 con tarjeta, o doce cuotas de 21. El Orbis de 15 litros vale 272 al contado o 301 con tarjeta, o seis cuotas de 55. Este mismo, en Scioli, se paga con un anticipo de 101 dólares y seis cuotas de 41. El de 12 litros, anticipo de 94 y seis pagos de 36.



ESTACIONAR EN EL CENTRO

Cocheras por hora

	mayo '91	set. '91	junio '92
Rivadavia 631(C)	2,00	2,50	2,50
Rivadavia 690 (C)	2,28	2,28	2,60
Sarmiento 1358 (C)	1,80	2,00	2,30
Corrientes 1158 (C)	1,70	1,90	2,50
Sarmiento 1265 (D)	1,00	1,20	1,50
Sarmiento 1245 (C)	1,20	1,50	2,00
Sarmiento 1215 (D)	1,50	1,60	2,00
Perón 1144 (D)	1,50	2,00	2,00
Lavalle 1153 (C)	1,60	1,80	2,00
Cerrito 176 (C)	1,50	1,80	2,00
Ficha parquímetro	0,92	0,92	0,92
Estac. Munic. 9 de Julio (D)	1,20	1,20	1,20

(C) Cubierta
(D) Descubierta

PREPAGAS

UN SALUDABLE NEGOCIO

(Por Pablo Ferreira) En contraste con la anemia del hospital público y el colapso de las obras sociales, las empresas de medicina prepaga gozan de envidiable salud. Dos millones y medio de argentinos de medianos y altos ingresos se han dejado seducir por un sistema que ya integran 230 compañías, entre las que figuran un puñado que está consolidando su dominio en vísperas del gran negocio que les espera con la proyectada desregulación del aporte obligatorio. En función de eso las grandes están realizando cuantiosas inversiones que apuntan a lograr una integración horizontal: por ejemplo, el grupo Medicus junto con CIM se quedaron con el Sanatorio Otamendi, y Galeno en sociedad con Omint construyó hace poco el Sanatorio de la Trinidad. Son dos casos típicos de una estrategia orientada hacia la formación de megacompañías, que tiende a concentrar mucho más un mercado que mueve anualmente casi 2000 millones de dólares, en el que la docena de firmas tops acapara un tercio de los afiliados y una proporción algo mayor de la facturación.

A la sombra del deterioro de las obras sociales y del colapso del hospital público, la salud se ha ido privatizando. Ya hay 230 empresas de medicina prepaga que facturan casi 2000 millones de dólares anuales. Las líderes se están convirtiendo en megacompañías para aprovechar la desregulación del sistema de obras sociales, y todo indica que el mercado quedará muy concentrado.

En distinta medida, y con euforia o cautela, lo cierto es que la mayoría se prepara para el festín del cambio de régimen de obras sociales —la denominada Ley Giordano— con que las tentó el Gobierno. Si se aprueba el proyecto habrá quedado atrás el cautiverio sindical de millones de trabajadores, y lo que nacerá es un mercado adicional de 3500 millones de dólares por año.

De la bicicleta al ajuste

Desde aquellas tímidas empresas de medicina prepaga de los años 60 hasta las actuales, que son capaces de trasplantar un hombre de su propio riñón a la Secretaría de Salud, han mediado dos décadas bien diferenciadas. Si la del 70 fue de consolidación del sistema y origen de casi todas las que hoy están peleando el liderazgo, la siguiente fue testigo de una masiva proliferación en consonancia con los cambios sociales de la dictadura y sus Chicago boys. En ese período, dos mecanismos les sirvieron de nutriente: uno fue el fenómeno financiero y el otro el drenaje de sectores medios que sufrieron las obras sociales, cuyos recursos caían verticalmente en directa relación con el deterioro salarial, la sangría de aportantes devenidos en desocupados o cuentapropistas y una enorme evasión.

La convertibilidad también marcó en la medicina prepaga un antes y un después. Con la estabilidad y la desindexación, las empresas se vieron obligadas a controlar de manera estricta sus costos, una arista que antes era minimizada gracias a la enorme gravitación de los ingresos financieros. La ventaja de precobrar y pospagar era la veta capaz de compensar cualquier resultado operativo. Si bien esto no ha desaparecido por completo, el resultado de la bicicleta se ha achicado enormemente.

Durante el último año y medio las firmas de medicina prepaga vienen quemando etapas de una reconversión inexorable. Carlos Abad, director comercial de la Clínica y Maternidad Suizo-Argentina, da por cumplida dos de ellas: "Ahora se están privilegiando la calidad del servicio y los costos y hay un gran despliegue de acciones de marketing dirigidas a consolidar al máximo la cartera de usuarios. Se está verificando un proceso de migración desde las empresas intermediarias puras hacia las megamarcas o megacompañías". Contundente, agrega que "la tendencia es hacia la concentración en una treintena de prepagos segmentados por geografía y por estructura de nivel socioeconómico".

Las tops

La posición de las líderes coincide con esa línea argumental. Jorge Aufiero, presidente de Medicus, considera que "también en nuestro sector valen las ventajas de la economía de escala". De hecho, el grupo avanza decididamente en esa dirección, como lo indica la ampliación que están haciendo en su Centro de Diagnóstico tras la compra de varios pisos en la torre adyacente al establecimiento. Aunque ya cuentan con 128.000 socios y una facturación de alrededor de 140 millones de pesos, se están expandiendo hacia otras provincias con una red nacional, Met Argentina, que ya opera en Rosario y Córdoba. También abrieron una sucursal en Boston, Estados Unidos. Pero su movida clave fue la reciente adquisición del Sanatorio Otamendi.

También Qualitas está jugando la partida de las megamarcas. "Nosotros creemos que la tendencia es a crecer. La necesidad de bajar costos nos obliga a crecer", opina Pablo del Pino, gerente comercial. Para él, algunas crecerán por esfuerzo propio y otras mediante asociaciones. Ellos están anotados en las dos alternativas: se sabe que manejan el Centro Médico San Luis, un sanatorio donde están inyectando fondos para incrementar la capacidad de diversos servicios, y tienen un convenio con el Banco Shaw del grupo español Banesto de comercialización recíproca mediante la tarjeta Qualitas-Visa, que permite acceder a los planes del prepago en las sucursales del banco. Dicen que les está dando resultados óptimos.

No menos fuerte es la apuesta de Galeno, que hace poco inauguró el Sanatorio de la Trinidad. Fue una inversión que realizaron en sociedad con Omint, que se quedó con el 20 por ciento de las acciones. Galeno también maneja el Centro de Investigación Clínica, y su estructura comprende, además, una segunda marca, Vesalio, que desde 1978 ofrece planes más accesibles a un target menos selecto. Hasta noviembre pasado, el presidente de Galeno era Alberto Mazza, el mismo que entonces asumió como secretario de Salud de la Nación.

La restringida nómina de empresas que corren esta carrera, donde el elemento decisivo parece ser contar con infraestructura propia, incluye a Tim, con sus Clínicas del Sol (ahora son tres), el Centro Médico Santa Fe, dueño del Bazterrica, y Amsa, sin duda la de mayor envergadura, con más de 200.000 asociados, y también la más antigua (nació en 1963), que controla a través del grupo Policlínica Privada los sanatorios Agote y Mitre.

Sin embargo, la novedad sobresaliente del sector fue la irrupción del grupo de la Suizo-Argentina, integrado mayoritariamente por capitales europeos y coordinados por la subsidiaria local del poderoso NMB Bank, el segundo de Holanda. A fines de 1990 abrieron las puertas de la hipersofisticada Clínica y Maternidad que construyeron en Pueyrredón y Santa Fe, orientada a satisfacer el denominado "alto standing". Después fueron absorbiendo el paquete principal de CIM (el prepago que operaba el Sanatorio Güemes), una gran parte de Clinicard, una de las empresas más importantes de transportes en ambulancia y atención domiciliaria de urgencia, y, como si fuera poco, en estos días pusieron un pie en el Otamendi y Miroli en sociedad con el grupo Medicus.

EL FIN DEL CAUTIVERIO

"¡Esto es el futuro!", se entusiasma ante CASH Marcelo Flores, vicepresidente del prepago Centro Médico Buenos Ayres: "Lograr el sueño de dar servicios a un millón de personas. Es un desafío fascinante". Aunque no todos comparten tan franco optimismo, es una muestra del estado de ánimo de los privados frente al proyectado régimen de desregulación de las obras sociales que, de ser aprobado, les abrirá un mercado hasta hoy cautivo de 17 millones y medio de trabajadores.

La propuesta encaja con precisión en la política oficial de sanear las cuentas (y cumplir con los acreedores externos), controlar los fondos que los gremios usaban discrecionalmente (sin garantía de que lo hagan mejor) y distribuir solidariamente la pobreza de las prestaciones de salud, ancladas por salarios decrecientes y altos niveles de desocupación. Al mismo tiempo, a las prepagas les viene como anillo al dedo, precipitando la transformación de un sector ávido de importantes dosis de oxígeno. Los empresarios se vienen preparando para esta oportunidad desde hace tiempo, pues si bien el proyecto empezó a cristalizarse a comienzos de año, la idea quedó instalada desde que la alianza gubernamental tomó la posta democrática.

El proyecto, que incorpora obligatoriamente a los trabajadores activos, los pasivos y autónomos afiliados al sistema nacional de previsión social y los desempleados regulados por la Ley 24.013, contiene tres aspectos medulares en relación con sus beneficiarios:

• La libertad de elegir entre obras sociales a los nueve meses de sancionada la ley, que se extiende a los prepagos al año y medio (se contempla un período menor en este caso).

• La redistribución de los ingresos del sistema en forma solidaria, de modo que todos contarán, independientemente de sus ingresos, con una idéntica cuota mensual (estimada provisoriamente en 20/22 dólares) para pagar su atención médica.

• Se asegura un cierto nivel de prestación médica (llamada básica).

Aunque la virtual deflagración ya dividió aguas entre el Gobierno y los sindicatos, y aun entre las obras sociales, la pregunta del millón es si con tan magra cápita se podrá acceder a la atención básica, que estarán obligados a brindar los prestadores que decidan adherirse.

El fin del cautiverio encuentra ecos disímiles entre las prepagas. Cuanto más exclusivas, menos tentadas están en dar este servicio. Casi todas coinciden en que los números no les cierran. Según un costeo estimado por un especialista, si se reducen los valores a los ínfimos niveles del nomenclador nacional, la prestación básica costará $ 45. Para la mayoría, la clave pasa por el agregado de un plus, apuntando a la crema del sistema representada por el personal superior, o a otros sectores de ingresos medios con doble afiliación, como bancarios y seguros. Algunas, como AMSA, creen factible dar a ese precio mejor cobertura que la que hoy reciben "porque —dice Constantino Prieto, gerente comercial— es simple, ahora la van a recibir".

El más contundente es Flores, que está convencido de que "con el esquema actual de funcionamiento de los prepagos es imposible entrar en el sistema, pero si se habla de absorber un millón de personas, poniendo tecnología administrativa de punta, otra organización médica y, sobre todo, una expectativa de rentabilidad muy baja, se podría perfectamente dar buenos servicios". Esto supone en su análisis asociarse con grupos de gran capacidad económica que no están en el sector.

El debate aún no terminó y amenaza pasar por varios y duros capítulos, pero el eje central de la salud corre el riesgo de ser la página menos leída.

DEBATE

LA POLITICA DEL NO HACER

(Por Enrique Martínez*) Me parece que es momento de salir por arriba de la polémica sobre el progresismo de las ideas del actual equipo económico. El debate surge a partir de intentar prever si con el esquema en aplicación, el país —lo que quiere decir al menos la mayoría de la población— estará alguna vez mejor. Quede claro hoy que si a la baja inflación y al control fiscal se agregaran inversiones significativas, el futuro sería mejor. Así, el debate sería estéril, al menos en términos políticos prácticos, si no para los cenáculos de los que orgullosamente formamos parte quienes nos ocupamos de estos temas.

Pero las inversiones no aparecen. Intentemos explicarlo.

Un punto central del diagnóstico inicial, compartido por todo analista, es que el futuro debe ser distinto —muy distinto— al pasado. El Estado y los individuos deberán tener otros valores y comportamientos que los tradicionales en los pasados 30 o 40 años. *Conducir ese cambio implica condicionar fuertemente las conductas.* Cavallo lo ha comprendido y por lo tanto asume una autoridad arrasadora, que está en la base de su éxito y que frecuentemente se convierte en autoritarismo. ¿Qué consiguió? Básicamente, que la gente *no haga ciertas cosas*. Que no evada impuestos —algunos, tampoco soñemos—; que no sea empleado del Estado; que no perciba ciertos beneficios impositivos abusivos; que no aumente los precios, presionando con la importación.

El autor sostiene que los éxitos que logró Cavallo se basan en que consiguió que la gente no haga determinadas cosas, pero que para progresar se requiere que otras cosas sean hechas.

Pero el autoritarismo, cualquiera sea su atenuación formal, escondida en los laberintos de la democracia, no tiene el mismo éxito cuando se trata de *hacer cosas*.

Por ejemplo, puede reducir el gasto en salarios del Estado echando gente, pero no puede conseguir que los que quedan trabajen mejor, como lo constata cualquier visitante de una oficina pública.

Ni qué decir de la inversión. Para esto se necesitan otras condiciones.

Para el capital que toma su iniciativa a escala mundial, la respuesta cruda y descarnada la da Dornbusch cuando dice que la decisión para países como el nuestro está asociada al costo de la mano de obra en relación con su calificación y que el ranking lo encabezan cómodos China, México y Corea del Sur. Solo es posible posicionarse reduciendo brutalmente el costo laboral, hecho no factible, aparte del sin sentido político que representa.

Para el capital nacional o regional, Cavallo plantea una lógica estricta: o se expande la oferta aumentando la eficiencia o no hay futuro frente a la apertura. Pero este condicionamiento parece tener más fuerza para conseguir que el empresario deje de producir *—no haga—* y se dedique a importar que para alcanzar el objetivo proclamado.

¿Cómo condicionar para hacer?

A mi criterio, sólo desde una perspectiva política diametralmente distinta de la de Cavallo. Nadie construye a causa de estar amenazado de extinción, salvo para fugarse. Es necesario, en cambio, definir las pautas de conductas deseadas y generar estímulos —recompensas asociadas con la verificación de tales conductas—.

Para crear, el ser humano —aun los empresarios, que algo de humano tienen—, necesita una visión superior de su futuro personal.

Es justamente la obligación básica de un gobierno precisar el marco de referencia para que quienes buscan con más fuerza algo mejor para sí arrastren en ese proceso a la mayoría de la sociedad, en lugar de perjudicarla.

Llegado a este punto, Cavallo se limita a ideologizar, explicando cómo el funcionamiento del mercado hará venturosos a todos. Pero en términos prácticos, insisto, no auspicia. Amenaza.

Por el contrario, un planteo que entendiera la necesidad inevitable de contar con los demás —con las mayorías— para triunfar llevaría a dar protección y financiación a cambio de producción eficiente, con precios justos y salarios dignos.

¿Que se necesitan capacidad y control especiales? Así es.

¿Que hoy el Estado es incapaz de ejercer tales cualidades? Usted lo ha dicho. Pero es eso lo que se debe revertir, en lugar de actuar aparentemente en contra de la naturaleza humana. Digo aparentemente porque el autoritarismo claudica ante quienes tienen más poder y por lo tanto, puede correrse con los bomberos al empresariado nacional medio o a los jubilados, pero hay que terminar negociando en condiciones desfavorables con Iberia, los grandes bancos extranjeros o los contratistas de rutas por peaje.

**Miembro de la Fundación Andina.*

LUDABLE NEGOCIO



odo, dos mecanismos les sirvie- de nutriente: uno fue el fenóme- inanciero y el otro el drenaje de ores medios que sufrieron las as sociales, cuyos recursos caían icalmente en directa relación con eterioro salarial, la sangría de rtantes devenidos en desocupa- o cuentapropistas y una enor- evasión.

a convertibilidad también mar- n la medicina prepaga un antes después. Con la estabilidad y la ndexación, las empresas se vie- obligadas a controlar de mane- stricta sus costos, una arista que s era minimizada gracias a la me gravitación de los ingresos fi- cieros. La ventaja de precobrar spagar era la veta capaz de com- sar cualquier resultado operati- Si bien esto no ha desaparecido completo, el resultado de la bi- ta se ha achicado enormemente. urante el último año y medio las as de medicina prepaga vienen mando etapas de una reconver- inexorable. Carlos Abad, direc- omercial de la Clínica y Materni- Suizo-Argentina, da por cumpli- os de ellas: "Ahora se están pri- iando la calidad del servicio y los os y hay un gran despliegue de ones de marketing dirigidas a olidar al máximo la cartera de rios. Se está verificando un pro- de migración desde las empresas intermediarias puras hacia las megamarcas o megacompañías". Contundente, agrega que "la tendencia es hacia la concentración en una treintena de prepagos segmentados por geografía y por estructura de nivel socioeconómico".

Las tops

La posición de las líderes coincide con esa línea argumental. Jorge Aufiero, presidente de Medicus, considera que "también en nuestro sector valen las ventajas de la economía de escala". De hecho, el grupo avanza decididamente en esa dirección, como lo indica la ampliación que están haciendo en su Centro de Diagnóstico tras la compra de varios pisos en la torre adyacente al establecimiento. Aunque ya cuentan con 128.000 socios y una facturación de alrededor de 140 millones de pesos, se están expandiendo hacia otras provincias con una red nacional, Met Argentina, que ya opera en Rosario y Córdoba. También abrieron una sucursal en Boston, Estados Unidos. Pero su movida clave fue la reciente adquisición del Sanatorio Otamendi.

También Qualitas está jugando la partida de las megamarcas. "Nosotros creemos que la tendencia es a crecer. La necesidad de bajar costos nos obliga a crecer", opina Pablo del Pino, gerente comercial. Para él, algunas crecerán por esfuerzo propio y otras mediante asociaciones. Ellos están anotados en las dos alternativas: se sabe que manejan el Centro Médico San Luis, un sanatorio donde están inyectando fondos para incrementar la capacidad de diversos servicios, y tienen un convenio con el Banco Shaw del grupo español Banesto de comercialización recíproca mediante la tarjeta Qualitas-Visa, que permite acceder a los planes del prepago en las sucursales del banco. Dicen que les está dando resultados óptimos.

No menos fuerte es la apuesta de Galeno, que hace poco inauguró el Sanatorio de la Trinidad. Fue una inversión que realizaron en sociedad con Omint, que se quedó con el 20 por ciento de las acciones. Galeno también maneja el Centro de Investigación Clínica, y su estructura comprende, además, una segunda marca, Vesalio, que desde 1978 ofrece planes más accesibles a un target menos selecto. Hasta noviembre pasado, el presidente de Galeno era Alberto Mazza, el mismo que entonces asumió como secretario de Salud de la Nación.

La restringida nómina de empresas que corren esta carrera, donde el elemento decisivo parece ser contar con infraestructura propia, incluye a Tim, con sus Clínicas del Sol (ahora son tres), el Centro Médico Santa Fe, dueño del Bazterrica, y Amsa, sin duda la de mayor envergadura, con más de 200.000 asociados, y también la más antigua (nació en 1963), que controla a través del grupo Policlínica Privada los sanatorios Agote y Mitre.

Sin embargo, la novedad sobresaliente del sector fue la irrupción del grupo de la Suizo-Argentina, integrado mayoritariamente por capitales europeos y coordinados por la subsidiaria local del poderoso NMB Bank, el segundo de Holanda. A fines de 1990 abrieron las puertas de la hipersofisticada Clínica y Maternidad que construyeron en Pueyrredón y Santa Fe, orientada a satisfacer el denominado "alto standing". Después fueron absorbiendo el paquete principal de CIM (el prepago que operaba el Sanatorio Güemes), una gran parte de Clinicard, una de las empresas más importantes de transportes en ambulancia y atención domiciliaria de urgencia, y, como si fuera poco, en estos días pusieron un pie en el Otamendi y Miroli en sociedad con el grupo Medicus.

AUTIVERIO

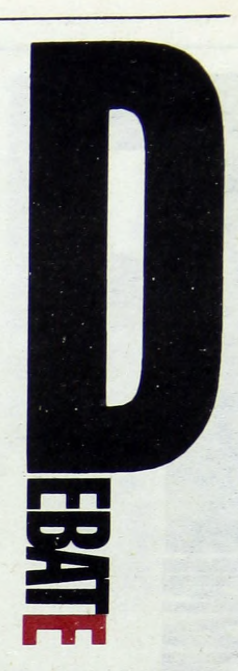
riamente en 20/22 dólares) para r su atención médica.

Se asegura un cierto nivel de ación médica (llamada básica). unque la virtual deflagración ya ió aguas entre el Gobierno y los catos, y aun entre las obras so- , la pregunta del millón es si con nagra cápita se podrá acceder a ención básica, que estarán obli- s a brindar los prestadores que lan adherirse.

fin del cautiverio encuentra ecos niles entre las prepagas. Cuanto exclusivas, menos tentadas están r este servicio. Casi todas coin- en que los números no les cie- Según un costeo estimado por pecialista, si se reducen los va- a los ínfimos niveles del nomen- r nacional, la prestación bási- stará $ 45. Para la mayoría, la pasa por el agregado de un apuntando a la crema del na representada por el personal ior, o a otros sectores de ingresos medios con doble afiliación, como bancarios y seguros. Algunas, como AMSA, creen factible dar a ese precio mejor cobertura que la que hoy reciben "porque —dice Constantino Prieto, gerente comercial— es simple, ahora la van a recibir".

El más contundente es Flores, que está convencido de que "con el esquema actual de funcionamiento de los prepagos es imposible entrar en el sistema, pero si se habla de absorber un millón de personas, poniendo tecnología administrativa de punta, otra organización médica y, sobre todo, una expectativa de rentabilidad muy baja, se podría perfectamente dar buenos servicios". Esto supone en su análisis asociarse con grupos de gran capacidad económica que no están en el sector.

El debate aún no terminó y amenaza pasar por varios y duros capítulos, pero el eje central de la salud corre el riesgo de ser la página menos leída.



LA POLITICA DEL NO HACER

El autor sostiene que los éxitos que logró Cavallo se basan en que consiguió que la gente no haga determinadas cosas, pero que para progresar se requiere que otras cosas sean hechas.

(Por Enrique Martínez*) Me parece que es momento de salir por arriba de la polémica sobre el progresismo de las ideas del actual equipo económico. El debate surge a partir de intentar prever si con el esquema en aplicación, el país —lo que quiere decir al menos la mayoría de la población— estará alguna vez mejor. Quede claro hoy que si a la baja inflación y al control fiscal se agregaran inversiones significativas, el futuro sería mejor. Así, el debate sería estéril, al menos en términos políticos prácticos, si no para los cenáculos de los que orgullosamente formamos parte quienes nos ocupamos de estos temas.

Pero las inversiones no aparecen. Intentemos explicarlo.

Un punto central del diagnóstico inicial, compartido por todo analista, es que el futuro debe ser distinto —muy distinto— al pasado. El Estado y los individuos deberán tener otros valores y comportamientos que los tradicionales en los pasados 30 o 40 años. *Conducir ese cambio implica condicionar fuertemente las conductas*. Cavallo lo ha comprendido y por lo tanto asume una autoridad arrasadora, que está en la base de su éxito y que frecuentemente se convierte en autoritarismo. ¿Qué consiguió? Básicamente, que la gente *no haga ciertas cosas*. Que no evada impuestos —algunos, tampoco soñemos—; que no sea empleado del Estado; que no perciba ciertos beneficios impositivos abusivos; que no aumente los precios, presionando con la importación.

Pero el autoritarismo, cualquiera sea su atenuación formal, escondida en los laberintos de la democracia, no tiene el mismo éxito cuando se trata de *hacer cosas*.

Por ejemplo, puede reducir el gasto en salarios del Estado echando gente, pero no puede conseguir que los que quedan trabajen mejor, como lo constata cualquier visitante de una oficina pública.

Ni qué decir de la inversión. Para esto se necesitan otras condiciones.

Para el capital que toma su iniciativa a escala mundial, la respuesta cruda y descarnada la da Dornbusch cuando dice que la decisión para países como el nuestro está asociada al costo de la mano de obra en relación con su calificación y que el ranking lo encabezan cómodos China, México y Corea del Sur. Solo es posible posicionarse reduciendo brutalmente el costo laboral, hecho no factible, aparte del sin sentido político que representa.

Para el capital nacional o regional, Cavallo plantea una lógica estricta: o se expande la oferta aumentando la eficiencia o no hay futuro frente a la apertura. Pero este condicionamiento parece tener más fuerza para conseguir que el empresario deje de producir *—no haga—* y se dedique a importar que para alcanzar el objetivo proclamado.

¿Cómo condicionar para hacer?

A mi criterio, sólo desde una perspectiva política diametralmente distinta de la de Cavallo. Nadie construye a causa de estar amenazado de extinción, salvo para fugarse. Es necesario, en cambio, definir las pautas de conductas deseadas y generar estímulos —recompensas asociadas con la verificación de tales conductas—.

Para crear, el ser humano —aun los empresarios, que algo de humano tienen—, necesita una visión superior de su futuro personal.

Es justamente la obligación básica de un gobierno precisar el marco de referencia para que quienes buscan con más fuerza algo mejor para sí arrastren en ese proceso a la mayoría de la sociedad, en lugar de perjudicarla.

Llegado a este punto, Cavallo se limita a ideologizar, explicando cómo el funcionamiento del mercado hará venturosos a todos. Pero en términos prácticos, insisto, no auspicia. Amenaza.

Por el contrario, un planteo que entendiera la necesidad inevitable de contar con los demás —con las mayorías— para triunfar llevaría a dar protección y financiación a cambio de producción eficiente, con precios justos y salarios dignos.

¿Que se necesitan capacidad y control especiales? Así es.

¿Que hoy el Estado es incapaz de ejercer tales cualidades? Usted lo ha dicho. Pero es eso lo que se debe revertir, en lugar de actuar aparentemente en contra de la naturaleza humana. Digo aparentemente porque el autoritarismo claudica ante quienes tienen más poder y por lo tanto puede correrse con los bomberos al empresariado nacional medio o a los jubilados, pero hay que terminar negociando en condiciones desfavorables con Iberia, los grandes bancos extranjeros o los contratistas de rutas por peaje.

**Miembro de la Fundación Andina.*

El Buen Inversor

GUERRA EN LA CITY

Los banqueros tratan de salvarse del derrumbe accionario sin preocuparse de quién queda en el camino. Las primeras víctimas fueron los cambistas. Con ese panorama, los especialistas recomiendan prudencia en el momento de decidir las inversiones.

(Por Alfredo Zaiat) Cuando los financistas imaginaban un mercado accionario con negocios por 300 millones de pesos diarios y cotizaciones en alza, la armonía entre ellos era el espejo de esa bonanza. Pero el espectáculo pasó a ser otro cuando se quebró la cadena de la felicidad bursátil, que dejó en el camino a muchos heridos. Los banqueros archivaron los momentos de éxtasis que gozaron en aquellas jornadas alocadas de ganancias espectaculares y salieron a enfrentar la fuerte depresión con un único objetivo: salvar el pellejo. Como era de suponer, no iba a pasar mucho tiempo para que se declararan la guerra.

Como en todas las peleas entre banqueros, los forcejeos son silenciosos. Recién cuando uno cae en la lona el ruido se hace insoportable. Las primeras víctimas de la guerra en la City fueron los cambistas. Pero la artillería no sólo está dirigida en esa dirección. También hay pujas entre pesos pesados.

No se tiene que entender de otro modo la filtración a la prensa de la propuesta del First Boston al Banco Central para colocar 500 millones de dólares en Euroletras (bonos). Uno de sus competidores —existen diez entidades de primer nivel que pelearán por el mandato de esa emisión en una licitación— informó con una increíble exactitud la oferta del banco americano con toda la intención de pinchar sus posibilidades en la compulsa.

Este fue un enfrentamiento con municiones livianas. La batalla más intensa que se registró hasta el momento entre los principales protagonistas de la plaza se desarrolló durante la última semana. Y como no podía ser de otra manera, la estrategia fue inundar de rumores al mercado sobre la insolvencia de un grupo de entidades. En este caso la mira apuntaba a los principales bancos mayoristas, los que tienen una activa participación en el negocio de bonos y acciones.

Nadie se atreve a pronosticar el desenlace de esta guerra. Pero en lo que sí coinciden todos los banqueros es en que las municiones gruesas van dirigidas hacia las casas de cambio. La bancarrota de tres agencias (Eros, Aviacam e Intercam) en menos de un mes puso en alerta máxima a los operadores. Las entidades financieras cortaron el crédito que otorgaban a los cambistas, lo que es lo mismo que ponerles la soga al cuello.

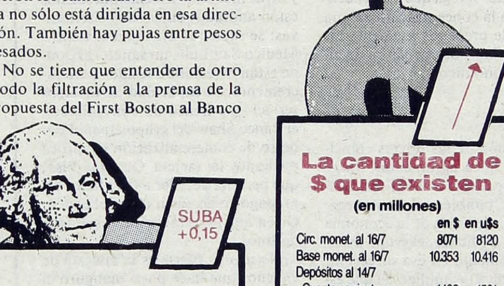
Incluso el sistema de autoprotección que tenían diseñado las agencias se quebró. Poseían un esquema de compensación (clearing) propio para cubrir sus baches financieros, para agilizar las operaciones ''azules'' (transacciones del circuito marginal) y para garantizar su confidencialidad.

La compensación se realizaba a través de Piano International en una cuenta abierta en el Citibank Nueva York, que a la vez tenía subcuentas para el resto de las agencias. Pero esta red de protección quedó congelada. Ante esa situación, los cambistas utilizan en forma individual los servicios de Manfra Tordella Brooks, principal cambista neoyorquino.

La debilidad de las agencias empezó cuando se terminó el negocio con el dólar y para sobrevivir se subieron a infernales bicicletas bursátiles. La caída de las acciones hirió de muerte a muchas casas. Por esa razón, en el mercado se teme por un efecto cascada en el sector. Y, por ese motivo, alertan sobre el riesgo de la inversión accionaria hasta que la plaza se depure y hasta que, finalmente, los financistas decidan fumar la pipa de la paz.

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 10/7	Viernes 17/7	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2,30	2,14	-7,0	-14,4	-49,4
Alpargatas	2,29	2,37	3,5	11,8	-5,2
Astra	3,45	3,36	-2,6	-10,4	-10,6
Atanor	2,50	2,18	-12,8	-17,1	-0,9
Bagley	9,60	9,20	-4,2	6,4	83,9
Celulosa	1,23	1,17	-4,9	-9,3	-55,8
Comercial del Plata	460,00	460,00	0,0	1,1	16,5
Electroclor	6,00	4,95	-17,5	-29,3	-45,0
Siderca	1,19	1,14	-4,2	-7,3	-51,1
Banco Francés	11,80	13,60	15,3	27,1	70,0
Banco Galicia	40,00	43,30	8,3	17,7	184,3
Garovaglio	9,05	8,30	-8,3	-22,04	-24,05
Indupa	2,14	1,96	-8,4	-13,3	-34,7
Ipako	5,60	5,30	-5,4	-16,5	-41,8
Ledesma	1,24	1,22	-1,6	-9,6	-41,9
Molinos	13,60	13,95	2,6	4,1	34,1
Pérez Companc	8,20	7,15	-12,8	-19,7	-25,5
Nobleza Piccardo	60,00	68,50	14,2	18,1	90,3
Renault	42,50	49,20	15,8	21,5	407,2
Telefónica	3,65	3,59	-1,6	-1,1	24,3
Telecom	3,40	3,30	-2,9	-3,5	—
Promedio bursátil			**-1,7**	**-3,5**	**7,5**



Dólar

(Cotización en casas de cambio)

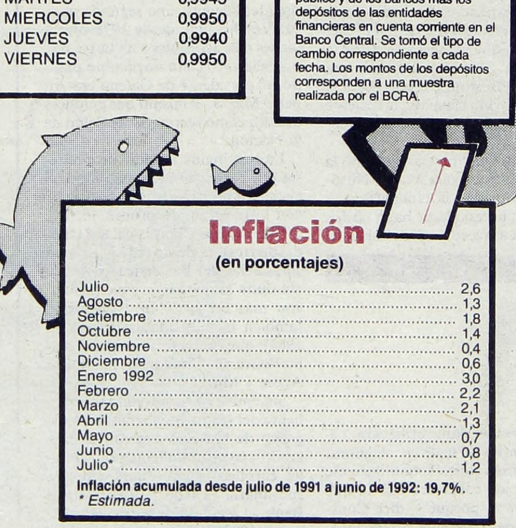
Viernes anterior	**0,9925**
LUNES	0,9935
MARTES	0,9945
MIERCOLES	0,9950
JUEVES	0,9940
VIERNES	0,9950

La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 16/7	8071	8120
Base monet. al 16/7	10.353	10.416
Depósitos al 14/7		
Cuenta corriente	1492	1501
Caja de ahorro	1133	1140
Plazos fijos	3002	3020

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



Inflación

(en porcentajes)

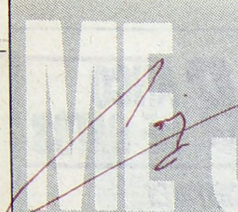
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992	3,0
Febrero	2,2
Marzo	2,1
Abril	1,3
Mayo	0,7
Junio	0,8
Julio*	1,2

Inflación acumulada desde julio de 1991 a junio de 1992: 19,7%.
** Estimada.*

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,6	0,9
a 30 días	1,2	1,3
Caja de ahorro	0,5	0,6
Call money	0,8	1,5

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.



ROBERTO DOMINGUEZ

Consultor de organismos, entidades financieras y empresas.

El mercado bursátil sigue sin encontrar su rumbo?

—Los operadores saben que la economía se está acercando a una fase de meseta, pues la etapa del "veranito" de la reactivación ya se acabó. En la plaza se registrarán intensos serruchos en las cotizaciones, pero hay que descartar grandes caídas como las que se vivieron en junio. Lo que sucede es que en estos momentos existe una fuerte correlación entre la política y la economía debido a los varios frentes que se le abrieron al Gobierno. Creo, no obstante, que por ahora no existen factores que puedan afectar la firmeza del plan. Sin embargo, es necesario realizar un monitoreo diario sobre la resolución de los frentes que debe enfrentar el programa económico.

—¿Cuáles son los problemas que pueden afectar la salud del plan?

—Es muy importante que las decisiones que vaya tomando el equipo económico no signifiquen cesiones a los reclamos sectoriales. En muchos casos los pedidos son justos, pero el presupuesto nacional es tan sólo números. Cualquier concesión puede impulsar un proceso inflacionario. Lo más importante es preservar la estabilidad para iniciar un sendero de crecimiento. Estimo que para que ello ocurra hay que esperar un año y medio, luego de que la economía supere la actual meseta en el nivel de actividad.

—¿Por ese motivo los operadores económicos están preocupados, situación que se refleja en la evolución de las acciones?

—En el mercado hay divisiones. Existen sectores que por sus intereses reclaman modificaciones en algunas reglas de juego del programa. Pero yo lo veo firme a Cavallo. Más allá de estar de acuerdo con el plan, lo importante es que el ministro de Economía esté firme en una política determinada.

—¿El enfriamiento de la actividad económica, que algunos definen como recesión, puede afectar el costado fiscal del plan?

—Las cuentas fiscales están consolidadas. No estimo una fuerte caída de la actividad y sí una meseta. Lo que sí puede influir en las cuentas es cualquier concesión sectorial que realice el Gobierno.

—En este escenario económico, ¿cómo se comportarán los precios?

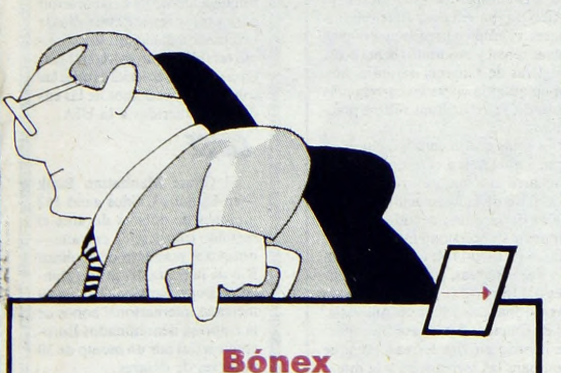
—Si el plan no tiene alteraciones, aun con una meseta en el nivel de actividad, no veo un repunte inflacionario. Estimo que el índice se ubicará como máximo en un 1 por ciento mensual en lo que resta del año.

—¿Descarta una alteración del tipo de cambio nominal?

—El dólar es inamovible mientras esté Cavallo en Economía. El nivel del tipo de cambio no es una discusión para estos momentos.

—Con este panorama, ¿cuál es la mejor inversión?

—Para este semestre lo mejor es tener una cartera diversificada, con preferencia de inversiones en pesos. Me gustan los títulos públicos, como los GRA (bonos de la deuda externa). Y un grupo de acciones selectivas. No hay que esperar más ganancias espectaculares en el mercado bursátil.



Bónex

Serie	Precio (en pesos) Viernes 10/7	Viernes 17/7	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	92,70	92,30	-0,43	-0,75	5,09
1987	87,20	87,25	0,06	-0,63	6,32
1989	80,30	80,50	0,25	-1,23	5,91

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 10/7	Viernes 17/7	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	94,00	93,60	-0,43	-0,05	5,11
1987	87,40	88,00	0,69	-0,23	6,80
1989	80,85	81,30	0,56	-1,28	6,42

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

MUNDO

POR DANIEL SOSA

LA APUESTA Y LOS PREMIOS

Lucros resultantes de una conclusión exitosa de las tratativas en el GATT, en millones de dólares

	Arreglo conciliatorio*	Arreglo radical
Estados Unidos	35.300	73.500
Japón	27.600	50.100
Comunidad Europea	27.500	60.400
Ex países del COMECON	6.600	23.600
Resto del mundo	5.600	13.300
Canadá	4.400	9.300
Importadores agrícolas de renta media	4.200	7.600
Otros países europeos occidentales	4.000	9.300
Exportadores agrícolas de renta media	2.500	12.100
Australia y Nueva Zelanda	900	3.200
MUNDO	118.600	262.400

* En los términos de la propuesta Dunkel de diciembre pasado.
Fuente: Nguyen, Perroni y Wigle en "World Economy" (publicado en *The Economist*)

Se acerca el acuerdo



Pese al tropezón en la Cumbre de los Siete y al mantenimiento de las diferencias en cuanto a la política de subsidios a la agricultura, los máximos dirigentes del Norte estiman que habría acuerdo antes de fin de año.

El obstáculo para concluir la Ronda Uruguay del GATT continúa siendo la disputa entre Estados Unidos y la Comunidad Europea sobre la reducción de los subsidios a la producción y el comercio agrícola. John Major, el primer ministro británico, intentó acercar las posiciones con una propuesta de "alto riesgo". Pero su tanteo sucumbió bajo la resistencia de franceses y alemanes. Tras la última Cumbre de los Siete en Munich, el nuevo plazo para un acuerdo es diciembre.

Los detalles de la propuesta Major no fueron explicitados en detalle. Su idea, según los trascendidos, era extender la sustancial reducción de los subsidios agrícolas más allá de los seis años propuestos por el secretario general del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, Arthur Dunkel. A la vez, el premier británico sugirió cortes menos radicales en el volumen de exportaciones agrícolas subsidiadas de la CEE, en vez del 24 por ciento propuesto en el plan de Dunkel.

Ese esbozo de plan fue discutido semanas antes de la Cumbre y fue recibido con agrado por EE.UU., aunque mereció el rechazo de Francia, el principal exportador agrícola europeo.

Según los negociadores de la CEE, la posición estadounidense al subir la apuesta en cuanto a las expectativas de resultados está poniendo nuevamente en riesgo las conversaciones. Un estudio de tres investigadores canadienses (ver cuadro) estimó que la "dureza" americana tiene razones de peso: según cuál sea el resultado final de la Ronda Uruguay, los beneficios para EE.UU. serían de 35 o de 73 mil millones de dólares.

En rigor, casi siete años después de iniciadas las tratativas la pelota parece estar del lado de los negociadores de Washington. Y los analistas internacionales coinciden en señalar que una ligera concesión europea sería suficiente para cerrar trato. Un recuento del último año y medio muestra avances considerables en tres áreas cruciales:

• La CEE adoptó cortes específicos en sus subsidios a agricultores. Medidos por el padrón de libre comercio en productos agrícolas esos recortes son limitados, pero fueron mucho más allá de las generalidades vacías ofrecidas en 1990.

• Un acuerdo para proteger la propiedad intelectual, valioso para los sectores de alta tecnología y entretenimiento de Estados Unidos, contiene ahora mecanismos para punir a los infractores.

• Y para el comercio exterior, donde EE.UU. se sitúa como el mayor exportador mundial, las reglas que eran imprecisas se tornaron más rigurosas y fue cerrada la brecha que permitiría a los países proteger sus servicios por "motivos culturales".

La comparación de esos avances con las propias demandas estadounidenses de 1985 muestran que los objetivos perseguidos fueron alcanzados en gran medida.

Y si bien la CEE sólo acordó bajar sus subsidios en un 30 por ciento, frente a la demanda estadounidense de reducirlos en 70 por ciento, en el futuro las negociaciones serán sobre el ritmo y la magnitud de los recortes y no sobre si los cortes deben ser hechos.

ENFOQUE

(Por Daniel Novak*) El programa económico del Gobierno atraviesa una etapa muy particular. Por un lado, hay síntomas evidentes de que el modelo ha ingresado en una fase contractiva del nivel de actividad productiva. Por otro lado, las declaraciones del ministro de Economía del fin de semana pasado, si bien tuvieron un tono un poco más realista respecto de algunas dificultades en la marcha del programa, no llegaron a admitir el inicio de esta retracción. Es más, algunas de las medidas adoptadas en las últimas semanas dan la sensación de que la conducción económica está jugando más a enfriar la demanda final en algunos sectores que a neutralizar esta tendencia al estancamiento.

Esta paradoja obliga a intentar una interpretación que no sea la de que el equipo económico no entiende de la situación ante la que se encuentra. Lo que el equipo económico enfrenta es uno de los típicos problemas de la política económica, que es el conflicto de objetivos. Neutralizar la retracción de la demanda lo llevaría a profundizar el déficit comercial externo y a incrementar el ritmo inflacionario más allá de lo que puede soportar el cuadro de expectativas favorables para el ingreso de fondos del exterior. Enfriar la demanda para evitar esos efectos lo puede llevar a una recesión más profunda de lo aconsejable para sostener el elevado superávit fiscal.

La tendencia contractiva tiene una naturaleza macroeconómica de fondo cuya inercia es difícil quebrar. El superávit fiscal genuino es contractivo, porque el Estado toma más recursos de la comunidad que los que devuelve bajo la forma de erogaciones, lo que implica una reducción neta de los ingresos de la gente. Esto podría compensarse con un superávit comercial externo equivalente, mediante el cual se le vende al resto del mundo el producto no consumido internamente por la influencia del superávit fiscal. Sin embargo, cuando hay superávit fiscal y déficit comercial simultáneamente la tendencia contractiva es doble, porque a la insuficiencia de demanda que provoca el primero se agrega la sobreoferta externa de bienes que genera el segundo.

Para neutralizar esta convergencia contractiva sería preciso un "boom" de gastos en inversión productiva de las empresas que supere al ingreso no consumido de las personas (es decir, su ahorro) en la misma magnitud que la suma del superávit fiscal y el déficit comercial. No hay absolutamente ningún indicio de que esto esté sucediendo, ni siquiera como consecuencia del importante ingreso de fondos del exterior que se produjo en los últimos meses. Es más, aunque no hay cifras oficiales para confirmarlo, todo indica que el flujo de inversiones productivas en la Argentina sigue siendo todavía inferior al volumen de los ahorros personales.

Curiosamente, en los últimos meses el ingreso de fondos del exterior (nótese el detalle semántico de hablar de fondos y no de capitales) vino impulsando la demanda interna por otro lado: el del consumo de altos ingresos. Pero este componente de la demanda global le trae otros inconvenientes al programa económico: presiona sobre los bienes y servicios no transables internacionalmente elevando la tasa de inflación minorista, se orienta al saturado mercado de bienes de consumo durables y es un consumo con altísima propensión a la importación, agravando las condiciones del comercio exterior.

En este punto está el dilema para la conducción económica. Enfriar este tipo de demanda evitaría estos inconvenientes, pero si no se lo compensa con fuertes incentivos a la inversión productiva este enfriamiento va a congelar a toda la economía. El "boom" de inversiones resolvería varios problemas importantes, incluso algunos de largo plazo; mantendría más controlado el ritmo inflacionario, aumentaría la capacidad de oferta de los sectores con algún grado de saturación y daría las condiciones para un auténtico crecimiento económico. Claro que la viabilidad a largo plazo de este modelo requiere que el grueso de esas inversiones amplíen sustancialmente la capacidad exportable de la economía. Sin embargo, la estructura de precios relativos actual desalienta decididamente los planes de inversión para producir bienes exportables.

Todo indica hasta ahora que la conducción económica se inclina por enfriar la demanda de consumo "suntuario" pero no acierta aun para dar las condiciones que aumenten fuertemente la inversión. Esto, buscado o no, conduce a una "solución" contractiva de los problemas inflacionario y de comercio exterior, además de que genera condiciones para moderar los reclamos salariales que tanto preocupan al Gobierno. Pero esta salida contractiva tiene dos consecuencias importantes: aumenta los costos políticos y sociales del ajuste estructural y afecta las metas fiscales comprometidas con el Fondo Monetario. En este sentido, no participo del optimismo del secretario de Ingresos Públicos que espera aumentar la recaudación a pesar de la contracción productiva. La recaudación siempre cae más que las ventas, porque a la caída proporcional de la base imponible hay que sumarle el aumento de la evasión, ya que las empresas industriales han debido compensar la disminución de su rentabilidad elevando espectacularmente su punto de equilibrio productivo. Si les baja la demanda, evaden o cierran, o ambas cosas a la vez.

** Socio consultor de CEDEI.*

BANCO DE DATOS

CHRYSLER

Para adaptarse a las reglas de juego de la Convertibilidad, que achicaron las ganancias tradicionales de la intermediación financiera, los bancos se están volcando a otros negocios. El banco Quilmes, por ejemplo, se asoció con un inversor local para distribuir autos de la marca Chrysler. La nueva empresa se llama Sidway, y dentro de un par de meses abrirá una concesionaria en Corrientes al 3000. En la última licitación de automóviles importados, que tuvo una sobredemanda de un 34 por ciento sobre el cupo a subastar, Sidway obtuvo 393 unidades.

CFI-BOLSA

Los inversores bursátiles no deberían estar tan preocupados por la caída del mercado accionario. La plaza local ocupó el primer lugar en rentabilidad al crecer 392 por ciento en dólares durante el año pasado, según la revista *Emerging Stock Markets Factbook* (Datos de los Mercados de Valores Emergentes) correspondiente a 1992, publicada por la Corporación Financiera Internacional (CFI). La mayoría de los países emergentes —calificación del Banco Mundial para las naciones en vías de desarrollo— que encabezan la lista son de América latina: después de la Argentina se ubicaron Colombia, con una suba de 174 por ciento; Paquistán, 160; Brasil, 152; México, 103; Chile, 90; Filipinas, 57; Venezuela, 34 y Nigeria, con un crecimiento de 38 por ciento. Al observar la espectacular ganancia que ofreció el año pasado el mercado local se puede empezar a entender un poco más los motivos del ajuste que vivió la plaza accionaria.

TELECOM

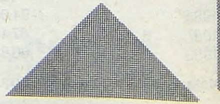
La Unión Industrial Argentina (UIA) y la operadora telefónica de la zona norte suscribieron un acuerdo de colaboración para promover el desarrollo de la industria nacional. El convenio establece que Telecom brindará atención especial a todas las solicitudes y reclamos de las entidades adheridas a la UIA.

CHASE

El Chase Manhattan Bank —en Estados Unidos ganó 152 millones de dólares durante el segundo trimestre de este año— obtuvo el mandato de Molinos Río de la Plata del grupo Bunge & Born para colocar en el mercado internacional bonos de la empresa denominados Eurocommercial por un monto de 50 millones de dólares.

CUELLO

El gerente general del Banco Holandés, Hugo Cuello —hermano del ex subsecretario de Finanzas Públicas, Raúl Cuello—, renunció a su cargo por razones personales. Pero en el mercado se comenta que los dos holandeses que manejan los negocios del banco en la región no se llevaban muy bien con Cuello. El lugar vacante desató una interna dentro de la entidad para encontrar a su reemplazante.



EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



El tornillo que faltaba

Qué sucede ¡mama mia! se cayó la estantería.

Si habrá crisis, bronca y hambre, que el que compra diez de fiambre, hoy se morfa hasta el piolín.

Nadie invita a morfar; todo el mundo en el riel...
Enrique Cadicamo
Al mundo le falta un tornillo (Tango)

La deuda externa bajo Menem se honró al precio de no crecer. Se ajustó el Estado: gasto financiado con impuestos indirectos, menos gasto social (educación, salud), congelamiento de salarios de estatales (ergo: menor salario real). Los asalariados pagaron el costo del ajuste: más desempleo (se anuncian otros 30.000 despidos de ferroviarios), empleo peor y salario real más bajo. El nivel y la calidad de vida del asalariado cayeron más que los del resto de la sociedad. Muchos ahora no llegan a comprar la canasta familiar. Son nuevos pobres. Hace 20 años debajo de la línea de pobreza había sólo un 8 por ciento de la población. Hoy hay un 30, según *Time* (13-7-92). El cólera, la anemia infantil y aun la aparición de enfermedades transmitidas por ratas, son signos de más pobreza. Hay más pobres, y pobres más pobres, pero también ricos más ricos. El PBI resignado por los trabajadores fue tomado por propietarios de capital y empresas —y algunos políticos en el poder y sindicalistas— que aumentaron su consumo y su inversión improductiva —en viviendas caras, más que en maquinaria y equipo—. El gobierno presentó este mayor consumo y empleo como un éxito, cuando sólo manifiesta un desarrollo económico socialmente ineficiente.

Se dijo en Cosquín: "Si avanzamos hacia la justicia social vamos a seguir siendo gobierno". Pero, la gente en la calle, el presupuesto '93 en discusión, y la respuesta no aparece. Aquí se la damos[1]: ¿Puede el Estado ir contra la equidad? ¿No? Entonces el ajuste debe ser expansivo, el crecimiento con equidad. Debe frenar el deterioro del asalariado, y sobre todo aquel sumergido bajo la línea de pobreza. Abra dos frentes: 1°) La producción. Cumpla la revolución productiva, invirtiendo y aumentando la productividad en actividades con eslabonamientos de empleo y producción, que multipliquen los bienes y servicios de consumo masivo o exportables, sin aumentos de precios. Utilice financiamiento interno. Sitúe el salario mínimo en el valor de la canasta familiar. Facilite la concurrencia al trabajo, con transportes rápidos, seguros y baratos. 2°) El gasto público. Provea una real igualdad de oportunidades. Asegure alimentación, salud, educación y vivienda, sobre todo a los 9 millones al margen de sistemas de salud, los 14 millones sin agua potable, los 10 millones fuera de carrera en el mercado laboral. Si es necesario, cancele compras de cazabombarderos y transfiera esos recursos a los comedores escolares de zonas pobres. Puede y debe hacerlo. ¿O esperará al flautista de Hamelin para combatir las ratas?

1) *Según: PREALC/OIT*, Deuda Social, Chile, 1988.

Una nueva Argentina

El mundo de 1790 era vastísimo para el europeo. Vivía y moría sin salir de su región natal. En Buenos Aires, viajar era para funcionarios o aventureros: con sólo 40 mil habitantes, el empleo predilecto era despellejar cimarrones. Quien quería sembrar cereal y exportarlo debía pedir permiso al rey. Esos pedidos eran ringleras de riquezas naturales aún inexplotadas. La producción agrícola no admitía viajes en carreta más allá de 60 km. Todavía en 1852 y más tarde, la agricultura sólo se practicaba a lo largo de la ribera del Paraná.

Belgrano, Cerviño, Rivadavia y otros imaginaron canales, como en Inglaterra y Francia, que comunicaran y abaratasen el transporte, pero de imposible construcción. El ferrocarril era como un canal, y Alberdi lo pidió con vehemencia: sería la llave de la integración interior. La falta de población y la abundancia de tierras libres de indios coincidió con la explosión demográfica europea y su necesidad masiva de alimento. En la segunda revolución industrial (1870-1914) construimos la casi totalidad de puertos de ultramar y líneas férreas. El ferrocarril unificó las regiones según las necesidades del Imperio Británico, al que le convino obtener trigo y carne en la Argentina, oro y lana en Australia, minerales en Africa, materias primas en Canadá, y para ese fin exportar capital: 40 por ciento del cual se invirtió en vías férreas. Aunque los ferrocarriles y los puertos nacieron para las mercancías y la mano de obra, sin proponérselo fueron los segundos fundadores de ciudades, después de los adelantados de cuatro siglos atrás. En 1948 se nacionalizaron y se convirtieron en medio de transporte popular. El trabajador conoció centros turísticos lejanos; el escolar vivenció Mar del Plata, Córdoba, Mendoza, en las colonias de vacaciones. El ferrocarril acercó a los argentinos entre sí.

No sorprende que una política económica hecha para las cosas, no para la gente, nos devuelva al país de las materias primas y el aislamiento, al suprimir el 40 por ciento de los ferrocarriles que posee América del Sur, y busque una fisonomía nueva del país, con pueblos en extinción —Sierra Grande, San Nicolás, Palpalá, Baradero—, peajes, y rutas transitadas por modernísimos automotores particulares. ¿Se tuvo en cuenta que el ferrocarril genera 0,2 por ciento de costos externos y el automotor 50 por ciento (construcción del camino, señalización, nivelación de banquinas, reparación, vigilancia policial, playas, polución, congestión, stress, ruido y accidentes)? Si, hipotéticamente, el ferrocarril tuviera un nivel de eficiencia como el de EE.UU. y fuera transferido todo el transporte ferroviario argentino al automotor, el mayor costo externo de los ítem señalados sería de unos U$S 3 mil millones por año. ¿Son tontos los europeos, que se aprontan a invertir U$S 83.000 millones por año en los ferrocarriles de la Comunidad?